

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang sudah diuraikan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengaruh promosi melalui Pengujian variabel Promosi yang dihasilkan yaitu $t_{hitung} 14,569 > t_{tabel} 0,67657$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ maka artinya terdapat pengaruh positif yang signifikan antara Promosi terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah di BPRS Al- Falah Banyuasin.
2. Berdasarkan uji reabilitas dilihat bahwa nilai reliabilitas dari variabel promosi diperoleh $0,851 \geq 0,06$. Maka dapat disimpulkan bahwa pernyataan kuesioner sebagai alat ukur variabel penelitian yang digunakan reliabel.
3. Berdasarkan Uji Normalitas dapat diketahui Asymp. Sig sebesar $0,241 > 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa data kuesioner terdistribusi normal.
4. Berdasarkan Uji Parsial (T) dinyatakan bahwa dari pengujian variabel Promosi yang dihasilkan yaitu $t_{hitung} 14,569 > t_{tabel} 0,67657$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ maka artinya terdapat pengaruh positif yang signifikan antara Promosi terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah di BPRS Al- Falah Banyuasin.
5. Berdasarkan Uji korelasi (R) diketahui bahwa nilai R sebesar 0,802 yang berarti hubungan variabel Promosi (X1) dengan variabel Peningkatan Jumlah Nasabah (Y) menunjukkan nilai sangat kuat karena berkisar antara 0,80-1,000.

6. Pengaruh promosi berdasarkan nilai koefisien determinasi sebesar 0,643. Hal ini berarti kemampuan variabel independen (Promosi) dalam menerangkan variabel dependen (Peningkatan Jumlah Nasabah) sebesar 64,3%.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan simpulan di atas, maka diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Pada Perusahaan, disarankan untuk terus berupaya meningkatkan dan mempertahankan jumlah nasabahnya tidak saja jumlah nasabah *funding* tapi tingkatkan lagi jumlah nasabah *lending* maupun jasa yang lainnya dengan biaya promosi yang sangat besar biayany serta perlu adanya penggunaan teknologi dalam melakukan media promosi dan Pelayanan (*service*) yang diberikan sudah sangat baik dan semoga dapat dipertahankan, karena *service* merupakan salah satu hal penting yang harus diperhatikan oleh bank. *Service* yang baik akan menimbulkan kenyamanan nasabah terhadap bank dan akan meningkatkan jumlah nasabah terhadap bank tersebut nantinya.
2. Pada Penelitian selanjutnya, disarankan untuk menambahkan beberapa variabel baru yang belum digunakan di dalam model penelitian ini, dan mencoba memperluas objek pembahasannya.